

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. ИСКУССТВО ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Тема 1.1. Планирование презентации. Цели, задачи и особенности презентации инновационного проекта

1.1.1. Основные понятия. Сложности в продвижении инновационного проекта

Участники инновационного процесса

*Проблемы коммерциализации инновационных технологий
и способы решения проблем*

Сопротивление изменениям

Особенности восприятия устной информации

1.1.2. Профессиональные компетенции ведущего презентацию

Критерии оценки компетенции ведущего презентацию

Подготовка профессиональных действий для достижения успеха

1.1.3. Основные шаги к успеху и правила постановки целей

Анализ ситуации при подготовке презентации

Планирование — постановка цели

1.1.4. Изучение аудитории для выбора формы и составления плана презентации

Логическая структура изложения основной части презентации

Планы презентаций инновационных проектов

Контрольные вопросы

Список литературы

Тема 1.2. Подготовка к презентации

1.2.1. Подготовка эффективного содержания

Подготовка содержания

Основная часть

Эффективное вступление

Завершение презентации

1.2.2. Метод подготовки к презентации на основе интеллект-карт

Mind Map®: Метод ментальных карт (интеллект-карт) Тони Бьюзена

1.2.3. Подготовка презентации для инвестора и критерии оценки проектов для финансирования

1.2.4. Презентации для получения грантов.

Подготовка заявок

Заявка на грант

Состав заявки

Титульный лист

Аннотация заявки (раздаточный материал)

Подготовка основного содержания для презентации Постановка проблемы или обоснование потребностей в презентации

Цели и задачи проекта

Методы

Бюджет

1.2.5. Подготовка визуальных средств презентации

Визуальные средства

Слайды

Методы и средства визуального представления информации

1.2.6. Техническое и программное обеспечение презентации

Технические средства

Планировка помещения

Работа с проекторами

Контрольные вопросы

Список литературы

Тема 1.3. Практика-репетиция. Управление собственными ресурсами и психологический настрой на успех

1.3.1. Психологический настрой на успешную презентацию и приемы преодоления волнения перед выступлением

Самоанализ для подготовки

1.3.2. Способы повышения качества презентации:

фразы, жесты, манеры и внешний вид оратора

Одежда для презентации

Рекомендации профессиональных ораторов

Контрольные вопросы

Список литературы

Тема 1.4. Проведение презентации, психологический и коммуникативный аспекты влияния на аудиторию

1.4.1. Аксиомы восприятия речи, методы усиления

восприятия и управления вниманием аудитории.

Язык телодвижений

Управление вниманием

Причины потери внимания в аудитории

Управление языком тела и невербальными сигналами

1.4.2. Методы влияния на слушателей и приемы убеждения

Программирующие фразы

Технологии влияния на потребности

1.4.3. Сложные моменты на презентации и приемы управления ситуацией

Управление слушателями при ответе на сложные вопросы

Управление спором и методы аргументации

Рекомендации по проведению презентации

1.4.4.Советы выступающему перед инвесторами

1.4.5.Советы профессионалов

Советы Сергея Ребрика

Рекомендации Сергея Ребрика

Советы Радислава Гандапаса

Советы Карстена Бредемайера

Советы Марины Мелия

Контрольные вопросы

Список литературы

Раздел 2. ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

Тема 2.1. Введение

2.1.1.Определение переговоров

2.1.2.Цели и стратегии переговоров

2.1.3.Основные этапы переговоров

Контрольные вопросы

Список литературы по теме 2.1

Тема 2.2. Подготовка к переговорам

2.2.1.Информационная подготовка к переговорам (цель, позиции и интересы)

2.2.2.Психологическая подготовка к переговорам (методы ведения переговоров и способы подачи позиции)

2.2.3.Техническая подготовка к переговорам

Контрольные вопросы

Список литературы

Тема 2.3. Ведение переговоров

2.3.1. Установление контакта

2.3.2.Взаимная ориентация в проблеме — уточнение позиций и интересов

2.3.3.Поиск решения (обсуждение, аргументирование, выдвижение предложений, их обоснование)

2.3.4.Торг

2.3.5.Противодействие уловкам

2.3.6.Заключение соглашения и выход из контакта

Контрольные вопросы

Список литературы

ПРИЛОЖЕНИЕ

Путь к успеху в переговорах и презентациях.

12 правил М. Асмоловой

СПИСОК ОСНОВНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО КУРСУ